

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### วิสัยทัศน์

“เป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนที่มีความยั่งยืน

ในธุรกิจสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม”

##### พันธกิจ

- มุ่งเน้นการเติบโตโดยการขยายตลาดทั้งในประเทศและภูมิภาคอาเซียน
- ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยสินค้าที่มีคุณภาพ มีนวัตกรรม ราคาเหมาะสม พร้อมบริการอย่างผู้เชี่ยวชาญ
- สร้างระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ทันสมัย สามารถตอบสนองลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง
- มีระบบบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่มีประสิทธิภาพ เสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ดี
- สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรมและต่อเนื่อง

##### นโยบาย

- สร้างความเจริญเติบโตอย่างมั่นคงด้วยอัตราการขยายตัวอัตรากำไรสุทธิไม่น้อยกว่าร้อยละ 15 ต่อปี
- ขยายธุรกิจทางด้านการปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยวิธีการลงทุนโดยตรงและการควบรวมกิจการ (M & A)
- รักษาระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานสากลและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- รักษาระบบการบริหารงานที่มีธรรมาภิบาล โดยยึดมั่นในคุณธรรมและจริยธรรมอย่างเคร่งครัด
- ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องโดยเคร่งครัด
- ส่งเสริมบุคลากรที่เก่งและดีในองค์กรให้เจริญก้าวหน้า
- ดูแลรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น คู่ค้า และผู้เกี่ยวข้องโดยดีและสม่ำเสมอ

## ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ผลชัยญะ จำกัด (มหาชน) หรือ “บริษัท” จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2504 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อจำหน่ายเมล็ดธัญพืชและสินค้าทางการเกษตร โดยบริษัทได้มีการหยุดดำเนินกิจการไประยะหนึ่ง กระทั่งในปี 2521 บริษัทได้เปลี่ยนประเภทธุรกิจมาเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน กว่า 40 ปี บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจร และในปี 2552 บริษัทได้ขยายธุรกิจไปยังธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคบริโภค รวมถึงการให้บริการออกแบบ ผลิต รับก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ และการให้บริการจำหน่ายน้ำจากระบบบำบัดน้ำในรูปแบบของสัมปทาน ทั้งในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน

กลุ่มสินค้าและบริการ แบ่งเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

### 1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน

#### Occupational Safety, Health and Environment Products หรือ SAFETY

กลุ่มสินค้าหรือบริการที่ใช้เพื่อสร้างความปลอดภัยต่อผู้ปฏิบัติงานหรือสร้างความปลอดภัยในสถานปฏิบัติงาน โดยบริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายมากกว่า 3,000 รายการ ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียง โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 ตราสินค้า และมีตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่ ตราสินค้า King's ตราสินค้า Microgard ตราสินค้า Ansell และตราสินค้า Chemtex นอกจากนี้ บริษัทได้พัฒนาตราสินค้าเป็นของตนเอง ได้แก่ ตราสินค้า SYNOS, KENEX, ENV-SAFE และ ENVO เป็นต้น สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก ดังนี้

- **อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment หรือ PPE)** เป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายหรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตรายจากความร้อน แสง เสียง สารพิษ สารเคมี เป็นต้น โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้ สามารถแบ่งเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ปกป้องร่างกายตั้งแต่ศีรษะจรดเท้า เช่น หมวกนิรภัย แวนตานิรภัย ที่อุดหู หน้ากากป้องกันฝุ่นและสารเคมี ถุงมือนิรภัย รองเท้านิรภัย ชุดพญเพลิง และอุปกรณ์ป้องกันภัยอื่นๆ เป็นต้น
- **อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environment Products)** เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อสร้างความปลอดภัยในโรงงานอุตสาหกรรม หรือสถานประกอบการ เช่น เครื่องตรวจวัดแก๊สพิษและแก๊สไวไฟในอากาศ อุปกรณ์ชำระล้างตาและลำตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จัดเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมี อุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ อุปกรณ์ล็อกนิรภัย ป้ายเพื่อความปลอดภัย เป็นต้น



## 2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม

### Control Environment Products หรือ CE

เป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาดปลอดภัยในสถานที่ปฏิบัติงานที่ต้องการการควบคุม เช่น ห้องปลอดเชื้อในโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาล ห้องสะอาด หรือห้องปลอดเชื้อ (Clean room) ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ ที่จำเป็นต้องมีการควบคุมสิ่งปนเปื้อนอนุภาคนาโนและฝุ่นละอองต่างๆ ที่มาจาก ผู้ปฏิบัติงาน เครื่องจักร กระบวนการผลิตรวมทั้งภายนอก ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลให้ผลิตภัณฑ์หรือชิ้นงานไม่มีคุณภาพ สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ ชุดและอุปกรณ์สำหรับสวมใส่ในห้องคลีนรูม อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม เช่น ผ้าเช็ดชิ้นงาน เครื่องเขียน อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ เป็นต้น



## 3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค

### Water Solution Products หรือ WATER

บริษัทแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 3 ส่วนหลักดังนี้

- การให้บริการด้านการสำรวจ การออกแบบและวิศวกรรม งานโครงสร้าง การผลิต รับก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ ซึ่งรวมถึงการติดตามผล การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ งานซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย โดยรูปแบบการให้บริการแบ่งเป็น 3 ลักษณะ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ได้แก่ การรับก่อสร้าง Engineering Procurement and Construction หรือ EPC งานโครงการสัมปทานในลักษณะ Build-Own-Operate หรือ BOO และ Build-Operate-Transfer หรือ BOT

- การจัดจำหน่ายเครื่องจักร อะไหล่ หรือวัสดุ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ สำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน เครื่องอัดตะกอน เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) รวมถึง เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน โดยบริษัทได้พัฒนาสินค้าเครื่องกรองน้ำสำเร็จรูป ใช้ตราสินค้าของตนเองได้แก่ ตราสินค้า Aquamex

- การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ

ระบบบำบัดน้ำดื่มหรือน้ำเสียที่บริษัทให้บริการกับลูกค้า แบ่งตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ได้แก่ ระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบบำบัดน้ำเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์ ระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล





### เป้าหมายในการดำเนินงาน

บริษัท ดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ประจำปีที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท กำหนดวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ และตัวชี้วัดโดยใช้หลัก Balance Scorecard ประกอบด้วยกลยุทธ์หลักได้แก่ กลยุทธ์การเติบโต โดยมีเป้าหมายในการเติบโตของรายได้และกำไร รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงบประมาณค่าใช้จ่าย กลยุทธ์ด้านลูกค้าโดยลูกค้าเป็นศูนย์กลาง การเพิ่มระดับความพึงพอใจ การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกกลุ่มเป้าหมาย กลยุทธ์ความรวดเร็ว เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการกระบวนการดำเนินงานภายใน การพัฒนาปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ และกลยุทธ์ความเชี่ยวชาญ เป็นแนวทางในการพัฒนาและเพิ่มศักยภาพแก่บุคลากร โดยกลยุทธ์หลักขององค์กรด้านต่างๆถูกถ่ายทอดไปยังทุกหน่วยงานของบริษัทเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ขององค์กร

ในปี 2563 บริษัทยังมีเป้าหมายในการเติบโตในธุรกิจหลักทั้ง 3 ธุรกิจ โดยวางเป้าหมายการเติบโตของรายได้จากการขาย และการให้บริการรวมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 - 15 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยคาดว่าจะมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม หรือ SAFETY ที่ร้อยละ 76 กลุ่มสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE ที่ร้อยละ 18 และกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่อการอุปโภคและบริโภค หรือ WATER ที่ร้อยละ 6 โดยการติดตามการดำเนินงานให้เป็นไปตามกลยุทธ์ที่มีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไว้อย่างชัดเจนในแต่ละกลุ่มธุรกิจ รวมถึงการศึกษาพัฒนาสินค้าและบริการที่หลากหลาย สินค้าที่มีนวัตกรรม หรือการศึกษาในธุรกิจใหม่ต่อยอดจากธุรกิจเดิมอย่างต่อเนื่อง ให้สามารถรองรับกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และเพื่อเป็นแนวทางในการสร้างความเติบโตให้แก่บริษัทได้ต่อไปในอนาคต ด้านการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานภายใน บริษัทมีเป้าหมายในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน สามารถให้บริการที่สะดวกและรวดเร็วตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งภายในและภายนอกองค์กรได้ รวมถึงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด ด้านระบบบริหารและการพัฒนาบุคลากร บริษัทมีแผนงานที่ดำเนินการต่อเนื่องจากปีก่อน ได้แก่ การสร้างวัฒนธรรมองค์กร การพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากร และการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่ง สอดคล้องกับกลยุทธ์และรองรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้ในอนาคต



เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจในระยะยาวบริษัทมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจ โดยเป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนที่มีความยั่งยืนในธุรกิจสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม

ธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน หรือ SAFETY บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการอย่างครบวงจรด้วยความเป็นมืออาชีพ โดยการพัฒนาความเป็นผู้เชี่ยวชาญทั้งด้านสินค้าและการให้บริการในธุรกิจด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย ให้แก่บุคลากรอย่างต่อเนื่อง การปรับปรุงระบบการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการ การเพิ่มสินค้า การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ที่มีนวัตกรรม ที่สามารถตอบสนองความต้องการทั้งในกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน และการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดสินค้าภายใต้ตราสินค้า Synos ของบริษัท ทั้งตลาดภายในประเทศ และประเทศในแถบอาเซียน โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV รวมถึงการพัฒนาปรับปรุงการให้บริการให้ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการบริการให้เช่าเครื่องมือ อุปกรณ์ด้านความปลอดภัย บริการให้คำปรึกษา บริการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้า นวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และศูนย์บริการหลังการขาย

ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาปรับปรุงสินค้า การเพิ่มสินค้าใหม่ การให้บริการพิเศษในการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยความร่วมมือกับผู้ผลิตสินค้า เพื่อเพิ่มรายได้ทั้งจากฐานลูกค้าปัจจุบันในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมที่บริษัทยังมีส่วนแบ่งตลาดสินค้า CE ไม่มาก รวมถึงการบริหารต้นทุนสินค้า การสำรองสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญต่อกระบวนการผลิตของลูกค้า รวมถึงการเพิ่มความรวดเร็วในการบริการ การสร้าง Brand ให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญและyakต่อการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากมีผลต่อคุณภาพของผลผลิตของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการขยายตลาดสินค้าในกลุ่ม CE ไปยังลูกค้ากลุ่มโรงพยาบาลที่มีแนวโน้มขยายตัวในอนาคต ได้แก่ อุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในห้องปลอดเชื้อ หรือห้องผ่าตัดในโรงพยาบาล เป็นต้น

ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค หรือ WATER บริษัทมีเป้าหมายในการเป็นผู้ดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคอย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดจำหน่ายสินค้า การให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง บำรุงรักษาระบบ ให้ลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยมุ่งเน้นด้านการพัฒนาบุคลากร การสร้างทีมงานให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านระบบบำบัดน้ำ การปรับปรุงกระบวนการบริหารงานโครงการให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทยังมีเป้าหมายในการพัฒนาปรับปรุงขยายการให้บริการให้ครอบคลุมเรื่องสิ่งแวดล้อมด้านอื่นๆ เช่น การใช้พลังงานทดแทน การบริหารจัดการขยะ เป็นต้น

## การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สรุปได้ดังนี้

- ปี 2521**
- บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน โดยคุณชาวลิต หวังธำรง
- ปี 2550**
- บริษัทย้ายที่ทำการแห่งใหม่มา ณ ที่ทำการปัจจุบัน อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี ประกอบด้วยอาคารสำนักงานใหญ่และอาคารคลังสินค้า
- ปี 2551**
- บริษัทจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 135 ล้านบาท
  - บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001: 2000 จาก UKAS & GLOBAL
- ปี 2552**
- บริษัทขยายธุรกิจไปยังธุรกิจสิ่งแวดล้อมด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค
- ปี 2553**
- บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2553 ใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ PHOL
  - บริษัทย้ายที่ทำการสาขาของมา ณ ที่ทำการสาขาของปัจจุบัน อ.เมือง จ.ระยอง ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน สาขาและคลังสินค้า
  - บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001: 2008 จาก UKAS & GLOBAL
- ปี 2555**
- บริษัทจัดตั้งสาขาเพิ่ม 1 แห่ง ที่อำเภอเมืองภูเก็ต โดยปัจจุบันบริษัทมีสำนักงานสาขา 3 แห่งคือ
  - ภาคตะวันออกที่จังหวัดระยอง ภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต
  - บริษัทขยายธุรกิจไปยังประเทศเมียนมาร์ โดยแต่งตั้งบริษัท เอการ์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในประเทศเมียนมาร์
  - บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย OHSAS18001:2007
  - บริษัทได้รับรางวัล SET Award 2012 ด้านการรายงานบรรษัทภิบาล จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้รับผลประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการอยู่ในระดับ"ดีเลิศ"
- ปี 2556**
- บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัยให้กับลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการ มูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
  - บริษัทจัดตั้ง บริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด (Pholdhanya (Cambodia) Company Limited) ในประเทศกัมพูชา เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายอุปกรณ์และระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคบริโภค และสัมปทานน้ำประปาเพื่อชุมชน โดยมีมูลค่าเงินลงทุนเริ่มแรก คิดเป็นร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมด 1,200 ล้านบาท หรือประมาณ 9.5 ล้านบาท ต่อมาในปี 2558 บริษัทขอซื้อหุ้นส่วนในบริษัทย่อยที่เหลืออีกร้อยละ 30 จากผู้ร่วมทุน ในราคา 1 บาท เนื่องจากมีผลการดำเนินงานขาดทุนเกินทุน ปัจจุบัน บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ผลชัยญะ (แคมโบเดีย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้หยุดการดำเนินงานในบริษัทย่อย เนื่องจากยังไม่มีแผนธุรกิจที่เหมาะสมรองรับ และเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดของบริษัทย่อย
  - บริษัทได้รับรางวัล SET Award 2013 ด้านการรายงานบรรษัทภิบาล จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้รับผลประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการอยู่ในระดับ"ดีเลิศ"
  - บริษัทได้รับรางวัล MAI Special Encouragement จากโครงการประกาศเกียรติคุณคณะกรรมการแห่งปี 2556 หรือ "Board of the Year Awards 2013"
- ปี 2557**
- บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภคอย่างครบวงจร ตั้งแต่การจัดจำหน่ายสินค้า การให้บริการออกแบบ ก่อสร้าง บำรุงรักษาระบบ ให้ลูกค้าทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยมีมูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท และต่อมาในปี 2560 บริษัทย่อยได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาท บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนในบริษัทย่อย โดยมีมูลค่าเงินลงทุนคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท
  - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 มีมติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 162 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 27 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญ
  - บริษัทได้รับรางวัล SET Award 2014:SET Award of Honor ด้านการรายงานบรรษัทภิบาล จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้รับผลประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการอยู่ในระดับ"ดีมาก"
- ปี 2558**
- บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณชมเชย คณะกรรมการ MAI ประจำปี 2558 จากโครงการประกาศเกียรติคุณ "คณะกรรมการแห่งปี 2558 หรือ Board of the Year Awards 2015
  - บริษัทร่วมลงนามประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมเป็นแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (CAC)

- ปี 2559**
- บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 251 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน 40.50 ล้านหุ้น เสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิม (RO) ในอัตรา 4 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีก 40.50 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL-W1) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีก 8 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (PHOL ESOP WARRANT)
  - บริษัทได้รับประกาศนียบัตรประกาศนียบัตรรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต Thailand's Private Sector Collective Action Coalition against Corruption หรือ CAC
- ปี 2560**
- บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพตามระบบมาตรฐาน ISO 9001: 2015 จาก UKAS & GLOBAL
- ปี 2562**
- บริษัทลดทุนจดทะเบียนจำนวน 40.50 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 210.50 ล้านบาท โดยตัดหุ้นสามัญเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทครั้งที่ 1 (PHOL-W1) ที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายจำนวน 40.50 ล้านบาท
  - บริษัทได้รับประกาศนียบัตรรับรองการต่อต้านการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต Thailand's Private Sector Collective Action Coalition against Corruption หรือ CAC

### โครงสร้างของกลุ่ม บริษัท ผลธัญญะ จำกัด (มหาชน)



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทแบ่งกลุ่มสินค้าและบริการออกเป็น 3 กลุ่มหลัก คือ

1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products) (SAFETY)
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environment Products) (CE)
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Solution Products) (WATER)

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินรวมในปี 2560 ถึงปี 2562 สามารถแสดงแยกตามกลุ่มสินค้าและบริการได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน
1. กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (SAFETY)	719.42	77.32%	715.73	76.43%	715.18	71.90%
2. กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (CE)	167.96	18.05%	172.57	18.43%	163.84	16.47%
3. กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (WATER)	24.48	2.63%	36.16	3.86%	106.83	10.74%
4. รายได้อื่น	18.59	2.00%	12.02	1.28%	8.83	0.89%
รวมรายได้	930.44	100%	936.47	100%	994.68	100%

### 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทแบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

**1 กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Occupational Safety, Health and Environment Products: SAFETY)** แบ่งลักษณะสินค้าในกลุ่มนี้ออกเป็น 2 ประเภทหลักคือ







#### 1.1 อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคล (Personal Protective Equipment: PPE)

ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลเป็นอุปกรณ์ที่บุคคลหรือผู้ปฏิบัติงานใช้สวมใส่บนอวัยวะส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกายหรือหลายส่วนร่วมกันในขณะทำงาน เพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดขึ้นจากสภาวะแวดล้อมในการทำงาน เช่น อันตรายจากความร้อน, แสง, เสียง, สารพิษ, สารเคมี เป็นต้น รวมทั้งเพื่อการป้องกันชิ้นงานมิให้เกิดความเสียหาย โดยสินค้าในหมวดอุปกรณ์นิรภัยส่วนบุคคลนี้ สามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้







ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ป้องกันศีรษะและใบหน้า	หมวกนิรภัย อุปกรณ์ป้องกันใบหน้าและดวงตา อุปกรณ์ครอบศีรษะสำหรับยึดแผ่นกระบังนิรภัย เพื่อป้องกันการกระแทก การเจาะทะลุของวัตถุ กระแสไฟฟ้า และอัคคีภัย	 
2) อุปกรณ์ป้องกันดวงตา	แว่นตานิรภัย และแว่นครอบตา เพื่อใช้ป้องกันวัตถุกระเด็นเข้าที่ดวงตา ป้องกันรังสี แสงจ้า และประกายไฟ	  
3) อุปกรณ์ป้องกันระบบการได้ยิน	ที่ครอบหู และปลั๊กอุดหู เพื่อใช้ป้องกันอันตรายที่ได้รับจากระดับเสียงที่ดังเกินไป	 
4) อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจ	<p>กลุ่มที่ 1 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจประเภทจัดส่งอากาศที่มีแหล่งจ่ายอากาศแยกอิสระจากอากาศในบริเวณที่ปฏิบัติงานให้เหมาะสำหรับการหายใจ เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดถังบรรจุก๊าซแบบพกพา อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้สายส่งอากาศ และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดใช้ท่อส่งอากาศ</p> <p>กลุ่มที่ 2 อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอากาศ โดยทำให้อากาศสะอาด (Air – purifying respirator) เช่น อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาค อุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดดูดซับก๊าซและไอระเหย และอุปกรณ์ป้องกันระบบทางเดินหายใจชนิดกรองอนุภาคและดูดซับก๊าซและไอระเหยในขณะเดียวกัน</p>	    
5) อุปกรณ์ป้องกันมือ	<p>กลุ่มที่ 1 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางชีวภาพ ที่เกิดจากเชื้อโรคชนิดต่างๆ</p> <p>กลุ่มที่ 2 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางเคมีที่เกิดจากสารเคมีประเภทกรด ด่าง รวมทั้งสารทำลายลาย</p> <p>กลุ่มที่ 3 ถุงมือสำหรับป้องกันอันตรายทางกายภาพที่เกิดจากความร้อน ความเย็น ความคม และกระแสไฟฟ้า</p>	  
6) อุปกรณ์ป้องกันเท้า	รองเท้านิรภัยและรองเท้าบูทนิรภัยซึ่งใช้สวมใส่เพื่อป้องกันน้ำแรงกระแทก การเจาะทะลุความร้อน ความเย็น และกระแสไฟฟ้า	 
7) ชุดป้องกันร่างกาย	ชุดป้องกันความร้อน ชุดป้องกันสารเคมี ชุดป้องกันอากาศเย็น ชุดป้องกันกระแสไฟฟ้าสถิตย์ ชุดผจญเพลิง และชุดดับเพลิง	
8) อุปกรณ์ป้องกันการตก	อุปกรณ์ป้องกันการตกจากที่สูงและอุปกรณ์ช่วยเหลือเคลื่อนย้ายในแนวดิ่ง	

**1.2 อุปกรณ์เพื่อความปลอดภัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน (Safety and Environmental Products)** เป็นอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อเสริมสร้างความปลอดภัยในสถานประกอบการ ได้แก่ สินค้าต่อไปนี้

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยเกี่ยวกับอากาศ	เครื่องวัดแก๊สพิษ และแก๊สไวไฟในอากาศ และอุปกรณ์ถ่ายเทอากาศ	 
2) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันอันตรายจากสารเคมี	อุปกรณ์ชำระล้างตา และลำตัวฉุกเฉิน อุปกรณ์จับเก็บ ขนย้าย และถ่ายเทสารเคมีอันตราย อุปกรณ์และวัสดุดูดซับสารเคมี	
3) อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อความปลอดภัยประเภทอื่น	อุปกรณ์ล็อกคิรภัย สำหรับล็อกเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์แหล่งกำเนิดหรือจ่ายพลังงาน สติ๊กเกอร์ ฉลาก ป้ายสัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย และเครื่องหมายห้ามสูบบุหรี่ ฉลาก ป้าย สัญลักษณ์เพื่อความปลอดภัย	  

## 2 กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม (Control Environmental Products: CE)

สินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ควบคุมสภาพแวดล้อมให้มีความสะอาด ปลอดภัยในสถานที่ปฏิบัติงานที่ต้องการการควบคุม เช่น ห้องปลอดเชื้อในโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาล ห้องสะอาด (Clean room) หรือห้องปลอดเชื้อ ในกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตเครื่องมือแพทย์ ที่จำเป็นต้องมีการควบคุมสิ่งปนเปื้อน อนุภาคนาโนและฝุ่นละอองต่างๆ ที่มาจาก ผู้ปฏิบัติงาน เครื่องจักร กระบวนการผลิตรวมทั้งอากาศภายนอก ซึ่งสิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลให้ผลิตภัณฑ์หรือชิ้นงานไม่มีคุณภาพ สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่ ชุดและอุปกรณ์สำหรับสวมใส่ในห้องคลีนรูม อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม เช่น ผ้าเช็ดชิ้นงาน เครื่องเขียน อุปกรณ์ทำความสะอาด อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์ เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ ได้แก่

ประเภทสินค้า	ลักษณะสินค้า	ตราสินค้าสำคัญ
1) อุปกรณ์ป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค	อุปกรณ์ที่ใช้เพื่อป้องกันฝุ่นและเชื้อโรค หรือสิ่งแปลกปลอม ในสถานที่ควบคุม เช่น ถุงมือแพทย์ ถุงมือในงานสภาพควบคุม แผ่นกาวดักฝุ่น	
2) อุปกรณ์ทำความสะอาด	ผ้าเช็ดชิ้นงาน ลูกกลิ้งทำความสะอาด สำหรับชิ้นงานอิเล็กทรอนิกส์	
3) อุปกรณ์ป้องกันไฟฟ้าสถิตย์	สายรัดข้อมือ ข้อเท้า หรืออุปกรณ์ที่สวมใส่เพื่อป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตย์ในสถานที่ควบคุม	
4) อุปกรณ์สำหรับห้องคลีนรูม	อุปกรณ์ที่มีคุณสมบัติเฉพาะสำหรับใช้ใน ห้องคลีนรูม เช่น ชุดคลีนรูม ผ้าคลีนรูม เครื่องเขียนสำหรับห้องคลีนรูม	

## กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

### 1. กลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน และกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม ครอบคลุมลูกค้าในอุตสาหกรรมต่างๆ เกือบทุกอุตสาหกรรมในประเทศไทย รวมถึงหน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงานและสภาพแวดล้อมทั่วไปในสถานที่ทำงาน หรือต้องการให้กระบวนการผลิตเป็นไปตามมาตรฐานสากล รวมถึงความต้องการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กร ทั้งด้วยความสนใจของลูกค้าเองหรือต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่กฎหมาย บริษัทมีการขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้านี้คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของรายได้รวม ปี 2562 บริษัทมีฐานลูกค้าในกลุ่มนี้ประมาณ 3,000 ราย

สำหรับกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม จะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมที่มีกระบวนการทำงานหรือกระบวนการผลิตภายในห้องสะอาด (Clean Room) รวมถึงกระบวนการทำงานตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทาง ที่ให้ความสำคัญกับความสะอาดของชิ้นงาน ความต้องการควบคุมสภาวะความดันทานของผิวสัมผัส ที่อาจนำไปสู่สภาวะไฟฟ้าสถิตย์ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตได้

บริษัทมีลูกค้ากลุ่มผู้บริโภคขั้นสุดท้ายแยกตามอุตสาหกรรมได้ดังนี้

- 1) กลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์
- 2) กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตอาหารสด-อาหารแปรรูป อาหารแช่แข็ง-อาหารกระป๋อง รวมไปถึงโรงงานผลิตเครื่องดื่มทั้งที่มีแอลกอฮอล์และไม่มีแอลกอฮอล์
- 3) กลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์จากปิโตรเคมี โรงงานผลิตสารเคมี
- 4) กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับรถยนต์ จักรยานยนต์ และส่วนประกอบของยานยนต์ดังกล่าว
- 5) กลุ่มอุตสาหกรรมวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ได้แก่ ลูกค้ากลุ่มโรงงานประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง ตลอดจนบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั่วไป
- 6) กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยา และผลิตเครื่องมือแพทย์
- 7) กลุ่มโรงพยาบาลและสถานพยาบาลต่างๆ และลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ
- 8) กลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมบริการ กลุ่มโรงงานเชื้อกระดาษและบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

### 2. กลุ่มลูกค้าที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ (Trade Partner)

กลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจ ได้แก่ บริษัทหรือร้านค้าซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าทั้งในระดับที่ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ร้านค้าขายส่ง และร้านค้าปลีก บริษัทมีการขายสินค้าให้กับกลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของรายได้รวม ซึ่งทำให้การกระจายสินค้าเข้าไปถึงลูกค้าได้ในวงกว้างขึ้น สำหรับคู่ค้าทางธุรกิจซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายเหมือนกับบริษัทนั้น จะเป็นการซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายร่วมกับสินค้าของตนเองเพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า และทำให้ขายสินค้าได้อย่างครบวงจร

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งทั้ง 2 กลุ่ม เกินร้อยละ 5 ของรายได้จากการขายและการให้บริการรวม

### การตลาดและการแข่งขัน

#### กลยุทธ์ทางการตลาด

- **ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)** บริษัทมีการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีความหลากหลาย ครบวงจร มีผลิตภัณฑ์กว่า 4,000 รายการคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานความปลอดภัยทั้งในประเทศและต่างประเทศ ภายใต้ตราสินค้าที่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับ ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ในทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทมีการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ทันสมัยมาเพื่อนำเสนอลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มประเภทสินค้าใหม่ และการพัฒนาสินค้าที่เป็นตราสินค้าของบริษัทเอง นอกจากนี้ บริษัทยังสามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ตามที่ต้องการของลูกค้าได้ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณสมบัติแตกต่างจากที่สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายอยู่ ทำให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายได้

- **การบริการ (Service)** บริษัทมีระบบการจัดเก็บข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อมาใช้ในการวิเคราะห์ความต้องการและประมาณการสั่งซื้อ เพื่อให้สามารถสต็อกสินค้าได้เพียงพอ นอกจากนี้ บริษัทมีการปรับปรุงการแบ่งพื้นที่การขาย เพื่อให้พนักงานขายได้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานขายให้มีความรู้ในตัวสินค้าและบริการเป็นอย่างดีอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ความรู้แก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง และบริการลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสมทั้งก่อนและหลังการขาย นอกจากนี้ บริษัทมีการส่งพนักงานเพื่ออบรมให้ความรู้ด้านความปลอดภัยแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการให้ความร่วมมือเข้าร่วมงานจัดนิทรรศการด้านความปลอดภัยโดยร่วมกับลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้าต้องการ

- **ด้านราคา (Price)** บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนต่างจากต้นทุน ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการชำระเงิน และความสัมพันธ์ที่มีกับลูกค้า ราคาคือไปอย่างยุติธรรมและเหมาะสม ในกรณีที่สินค้าของบริษัทไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้ บริษัทจะมีการสรรหาแหล่งผลิตสินค้า หรือผู้ขายสินค้ารายใหม่ เพื่อให้ลดต้นทุนสินค้า สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการพัฒนาสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเอง

- **การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (Place)** ช่องทางการจำหน่ายสินค้าบริษัท ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัทเป็นหลัก ประจำอยู่ที่สำนักงานใหญ่ภาคกลาง จังหวัดปทุมธานี และอีก 3 สาขา ในภาคเหนือที่จังหวัดเชียงใหม่ ภาคตะวันออกในจังหวัดระยอง และภาคใต้ที่จังหวัดภูเก็ต และจัดให้มีพนักงานขายดูแลพื้นที่ขายในส่วนที่สาขายังไม่ครอบคลุมได้แก่ พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้ดูแลพื้นที่ขายได้ครอบคลุม โดยบริษัทจัดให้มีการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานขาย พนักงานขายทางโทรศัพท์ และพนักงานประสานงานขาย มีการฝึกอบรมความรู้ด้านสินค้าและการใช้งานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้พนักงานจะทำหน้าที่แนะนำสินค้าแล้ว ยังสามารถให้คำปรึกษาและความรู้ด้านความปลอดภัยแก่ลูกค้าอย่างผู้เชี่ยวชาญ นอกจากนี้ บริษัทมีการปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้า เพื่อเพิ่มยอดขายลูกค้าเดิม และขยายฐานไปยังลูกค้าใหม่อยู่เสมอ

ในเขตพื้นที่ที่พนักงานขายของบริษัทไม่สามารถให้บริการได้ครอบคลุม บริษัทเพิ่มช่องทางการจำหน่ายโดยพิจารณาหาคู่ค้าทางธุรกิจเพื่อให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในเขตพื้นที่นั้น ซึ่งบริษัทจะให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ เพื่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย เช่น การให้ความรู้เรื่องสินค้า สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาด เป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ บริษัทพิจารณาหาผู้ค้าเพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทในต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังขายสินค้าผ่านทางลูกค้าในประเทศ ที่เป็นลักษณะตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปจำหน่ายในประเทศนั้นๆ

สำหรับช่องทางจำหน่ายสินค้าของบริษัทอีกช่องทางหนึ่งคือ ทางออนไลน์ บริษัทใช้เว็บไซต์ [www.pholonline.com](http://www.pholonline.com) เป็นช่องทางจำหน่ายสำหรับลูกค้ารายย่อย ลูกค้าประเภทผู้บริโภคนั้นสุดท้าย เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัยที่สามารถใช้งานได้หลากหลายรูปแบบ และสินค้าประเภทเครื่องกรองน้ำดื่มที่ใช้ในระดับครัวเรือน นอกจากนี้ ยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่าน เว็บไซต์ซื้อขายสินค้าออนไลน์ที่มีชื่อเสียงอย่าง LAZADA และ SHOPEE เพื่อให้สินค้าของบริษัทเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น

**- การส่งเสริมการขาย (Promotion)** บริษัทมีการจัดทำ โปรโมชันส่งเสริมการขายสินค้า หมุนเวียนสลับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย และมีกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ การลงโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเช่น นิตยสารเพื่อความปลอดภัยต่างๆ เว็บไซต์ความรู้ความปลอดภัยและอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าภายในประเทศเป็นประจำทุกปี เช่น งานสัปดาห์ความปลอดภัยแห่งชาติ นอกจากนี้ บริษัทได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ความรู้ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย รวมถึงกิจกรรมของบริษัท ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ ได้แก่ เว็บไซต์ [thai-safetywiki.com](http://thai-safetywiki.com) Facebook Fan Page ชื่อ “PHOL” และ Line @ Application เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

**- การส่งมอบผลิตภัณฑ์ตรงต่อเวลา** บริษัทมีระบบการบริหารคลังสินค้าและระบบการจัดส่งที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้การส่งมอบถูกต้อง ตรงเวลา เป็นที่พอใจของลูกค้า

#### การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มสินค้า SAFETY และ กลุ่มสินค้า CE ของบริษัท มีทั้งจากการสั่งซื้อในประเทศและต่างประเทศ โดยในปี 2562 ยอดการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 และยอดการสั่งซื้อสินค้าจากในประเทศประมาณร้อยละ 40 ของยอดการสั่งซื้อทั้งหมด สำหรับการซื้อสินค้าในประเทศเป็นการซื้อจากทั้งผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศและผู้ผลิตเจ้าของตราสินค้ารวมประมาณ 200 ราย สำหรับการซื้อสินค้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าจากเจ้าของตราสินค้าโดยตรงรวมประมาณ 80 ราย เป็นลักษณะแต่งตั้งบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียวในประเทศ (Sole/Exclusive Distributor) และตัวแทนจำหน่ายทั่วไป (Non-exclusive Distributor)

สำหรับสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัท คือ ตราสินค้า SYNOS บริษัทได้จ้างผู้ผลิตทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งบริษัทมีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ภายใต้ตราสินค้าของบริษัทเองอยู่เสมอ โดยในปี 2562 มีรายการสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทกว่า 500 รายการ มีรายได้จากการขายสินค้าภายใต้ตราสินค้าของบริษัทคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 18% จากรายได้จากการขาย



บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามากกว่า 30 ตราสินค้า โดยมีตราสินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายรายเดียว ได้แก่

บริษัท	สินค้า	ระยะเวลาของสัญญา	เงื่อนไขทางการค้า
King's shoe Manufacturing Pte., Ltd.  ตราสินค้า : KING'S  ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย: ปี 2551	รองเท้าที่ใส่ในโรงงานอุตสาหกรรม	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>King's ยกเลิกสัญญานี้ได้โดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด</li> <li>King's สามารถยกเลิกสัญญาถ้าบริษัททำผิดสัญญาโดยแจ้งล่วงหน้าตามระยะเวลาที่กำหนด</li> <li>King's สามารถทบทวนแก้ไขสัญญาได้ถ้าบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงในระดับผู้บริหาร</li> <li>ยอดขายขั้นต่ำ</li> </ul>
Ansell International  ตราสินค้า : ANSELL ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2546  ตราสินค้า : MICROGARD ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2553	ถุงมือและชุดป้องกันที่ใช้ในกระบวนการผลิต  ชุดป้องกันสารเคมี ผื่น และเชือก	1 ปี	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ansell สามารถบอกเลิกสัญญาได้ในกรณีต่อไปนี้               <ol style="list-style-type: none"> <li>หากบริษัทผิดเงื่อนไขในสัญญา</li> <li>ไม่สามารถซื้อครบจำนวนยอดสั่งซื้อขั้นต่ำ</li> <li>มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจควบคุมบริษัท</li> </ol> </li> </ul>
Chemtex, Inc.  ตราสินค้า : CHEMTEX  ปีที่เริ่มเป็นตัวแทนจำหน่าย : ปี 2553	วัสดุดูดซับสารเคมี	1 ปี	ไม่ระบุ

สำหรับขั้นตอนการจัดหาผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทมีแนวทางในการจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ 3 แนวทาง คือ

1) บริษัทหาข้อมูลผลิตภัณฑ์ใหม่จากแหล่งต่างๆ

2) บริษัทติดต่อสอบถามความต้องการของลูกค้าอยู่เป็นระยะว่ามีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ใด

3) เจ้าของตราสินค้าและ/หรือตัวแทนจำหน่าย (Supplier) เป็นผู้เสนอผลิตภัณฑ์ให้บริษัททำการตลาดให้ หลังจากนั้นจึงนำผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง (Prototype) มาศึกษา แล้วส่งไปให้ลูกค้าทดลองใช้ ถ้าผลการทดสอบผ่านจึงวางแผนการตลาดและทำการติดต่อสั่งซื้อต่อไป

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จำหน่ายและผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 20 ของยอดซื้อ และไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการจัดหาผลิตภัณฑ์ และบริษัทไม่มีข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

### ภาพรวมภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รายงานสรุปภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2562 ขยายตัวร้อยละ 2.4 ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีการขยายตัวร้อยละ 4.2 ตามความล่าช้าในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก ความไม่แน่นอนของทิศทางการกีดกันทางการค้า และการแข็งค่าของเงินบาทส่งผลให้การส่งออกสินค้าปรับตัวลดลง ปัจจุบันในประเทศได้รับผลกระทบจากความล่าช้าของกระบวนการงบประมาณ การใช้จ่ายภาครัฐ การลงทุนภาครัฐชะลอตัว ถึงแม้ว่าการบริโภคภาคเอกชนจะขยายตัวในเกณฑ์ดีและการลงทุนภาคเอกชนมีการปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน อย่างไรก็ตาม การขยายตัวในภาคอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ขยายตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน สอดคล้องกับการลดลงของการส่งออกและความต้องการของการบริโภคภายในประเทศ โดยในปี 2562 รายงานตัวเลขการผลิตสาขาอุตสาหกรรมลดลงร้อยละ 0.7 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมลดลงร้อยละ 3.7 อุตสาหกรรมที่ส่งผลให้ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมลดลง ได้แก่ การผลิตยานยนต์ การผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นปิโตรเลียม เป็นต้น

### กลุ่มสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม

ธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมในการทำงาน หรือ SAFETY มีความเกี่ยวข้องกับภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศ เนื่องจากสินค้าที่จัดจำหน่ายเป็นสินค้าที่ใช้ในสถานประกอบการอุตสาหกรรม หรือใช้กับผู้ปฏิบัติงานในสถานประกอบการนั้นๆ ซึ่งหากภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมมีการขยายตัว จะทำให้ความต้องการใช้สินค้าเพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัยสำหรับผู้ปฏิบัติงาน รวมถึงสินค้าที่ใช้เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยมีเพิ่มขึ้น ซึ่งในปัจจุบันสถานประกอบการอุตสาหกรรมหรือองค์กรธุรกิจทั่วไปต่างให้ความสำคัญในเรื่องอาชีวอนามัยและความปลอดภัยเพิ่มขึ้น นอกจากเป็นการปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปตามกฎหรือข้อบังคับของกฎหมายแล้ว ยังมีความต้องการปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปตามเกณฑ์การรับรองที่เป็นมาตรฐานสากล” เป็นการยกระดับมาตรฐานในการผลิตให้กับผู้ประกอบการ และสร้างความน่าเชื่อถือหรือสร้างภาพลักษณ์ที่ดี โดยที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย ได้แก่ มาตรฐาน OHSAS (Occupational Health and Safety Management System) มาตรฐานที่ว่าด้วย “ระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน ซึ่งมาตรการดังกล่าวมีการพัฒนา ปรับปรุงต่อเนื่องเพื่อยกระดับด้านความปลอดภัย นอกจากนี้ ประเด็นการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อมยังเป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาเพื่อสร้างความยั่งยืน ภาคองค์กรธุรกิจต่างๆจึงตระหนักและให้ความสำคัญในการดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อมของบริษัทจึงยังมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อไปในอนาคต

สำหรับปี 2562 รายได้จากการขายและการให้บริการในกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม มีจำนวนใกล้เคียงกันเมื่อเทียบกับปีก่อน โดย ถึงแม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว โดยกลุ่มลูกค้าหลักในบางอุตสาหกรรม เช่นกลุ่มยานยนต์ กลุ่มปิโตรเคมี มีการลดงบประมาณการสั่งซื้อ เนื่องจากการลดอัตราค่ากำลังการผลิตตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ด้านรายได้จากลูกค้าในกลุ่มหน่วยงานราชการมีจำนวนเพิ่มขึ้นแต่ยังต่ำกว่าที่คาดการณ์เนื่องมาจากความล่าช้าของงบประมาณภาครัฐ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีพัฒนา จัดหาสินค้าใหม่เพิ่มเติมต่อเนื่อง รวมถึงสินค้า House Brands เพื่อเพิ่มการนำเสนอไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการติดตามดูแลและการให้บริการลูกค้าที่ดี ทำให้ลูกค้ายังมีคำสั่งซื้อต่อเนื่อง นอกจากนี้ การเพิ่มช่องทางการขายโดยการขายสินค้าหรือให้คำแนะนำกับลูกค้าทางโทรศัพท์ และช่องทางการขายสินค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท [www.pholonline.com](http://www.pholonline.com) และผ่านเว็บไซต์ผู้ให้บริการซื้อขายสินค้าออนไลน์ รวมถึงการเผยแพร่ข่าวสารความรู้ด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ทำให้บริษัทมีฐานลูกค้าใหม่และกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้น

ภาวะการแข่งขันสำหรับสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม ในปัจจุบันเริ่มมีเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา คู่แข่งรายย่อยเริ่มพัฒนาสินค้าที่จัดจำหน่ายให้มีความหลากหลายมากขึ้น โดยสินค้าที่มีการแข่งขันเพิ่มขึ้นอยู่ในกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัยทั่วไป เป็นการแข่งขันทางด้านราคา ซึ่งบริษัทยังคงได้เปรียบเรื่องบริหารต้นทุน การบริหารจัดการสินค้าสำรองคลัง สามารถรองรับการสั่งซื้อในปริมาณมากได้ และสินค้าที่จัดจำหน่ายมีคุณภาพและมาตรฐานรองรับ โดยบริษัทไม่ได้มุ่งเน้นตลาดที่แข่งขันทางด้านราคา แต่มุ่งเน้นการขายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน แข่งขันได้ในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ การที่บริษัทประกอบธุรกิจในด้านนี้มาเป็นระยะเวลานาน ผลการดำเนินงานเป็นที่ยอมรับทั้งด้านลูกค้าและลูกค้า โดยบริษัทมีการพัฒนา จัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเฉพาะสินค้าในกลุ่มวิศวกรรมที่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะ รวมถึงพัฒนาการให้บริการให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความชำนาญ สามารถให้บริการได้อย่างผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม อีกทั้งบริษัทยังให้ความสำคัญในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าทั้งเรื่องสินค้าและบริการ ทำให้บริษัทยังคงรักษาสถานะและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้

### กลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม

ธุรกิจด้านการจัดจำหน่ายสินค้าด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม หรือ CE ลูกค้าหลักอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ มีความจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์ด้านการควบคุมสภาพแวดล้อม เพื่อป้องกันไม่ให้ปัจจัยภายนอกหรือสภาพแวดล้อมต่างๆ ผลกระทบต่อชิ้นงานและกระบวนการผลิต โดยในปี 2562 ภาคการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจโลกและได้รับจากผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐอเมริกา ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์มีการปรับลดกำลังการผลิตลงตามการส่งออกที่ชะลอตัว ลดคำสั่งซื้อ จึงทำให้ปี 2562 รายได้ในกลุ่มสินค้าและบริการด้านการควบคุมสภาพแวดล้อมลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการในกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน การจัดหาสินค้าที่เป็นลักษณะเฉพาะตามความต้องการ รวมถึงการนำเสนอสินค้าใหม่เพิ่มเติมให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละรายเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นด้านการบริหารต้นทุนสินค้าเพื่อให้ราคาแข่งขันได้ และการบริหารจัดการสินค้าให้ส่งมอบได้ตรงตามเวลา ในขณะเดียวกันเพื่อขยายตลาดไปยังลูกค้ารายใหม่ บริษัทมุ่งเน้นการจัดหาสินค้าใหม่ตามความต้องการพิเศษ โดยทำการตลาดร่วมกับผู้ผลิตให้สามารถแข่งขันได้ รวมถึงการนำเสนอสินค้าไปยังลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมอื่นที่บริษัทยังมีส่วนแบ่งการตลาดไม่มาก เช่น กลุ่มโรงพยาบาล เป็นต้น

ด้านการแข่งขัน มีแนวโน้มสูงขึ้น การแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันทางด้านราคา เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ให้ความสำคัญในเรื่องต้นทุนสินค้า จึงเป็นการเปิดโอกาสให้มีคู่แข่งรายใหม่ เพิ่มขึ้นรวมถึงคู่แข่งที่เป็นผู้ผลิตโดยตรงจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมของลูกค้าในกลุ่มนี้จะไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงสินค้า เนื่องจากอาจส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิต บริษัทจึงมุ่งเน้นการบริหารต้นทุนสินค้า ความรวดเร็วในการบริการ การสร้างความพึงพอใจในการให้บริการ การสร้างแบรนด์ให้ลูกค้าตระหนักถึงความสำคัญและyakต่อการเปลี่ยนแปลง การนำเสนอสินค้าตามความต้องการพิเศษให้กับลูกค้าตามลักษณะการใช้งานที่แตกต่างออกไปเฉพาะราย เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดและการรักษาลูกค้าปัจจุบันที่มีศักยภาพ รวมถึงศึกษาการทำตลาดสินค้าใหม่เพื่อขยายไปยังลูกค้าในกลุ่มอื่นๆ

### 3 กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค (Water Treatment Products)

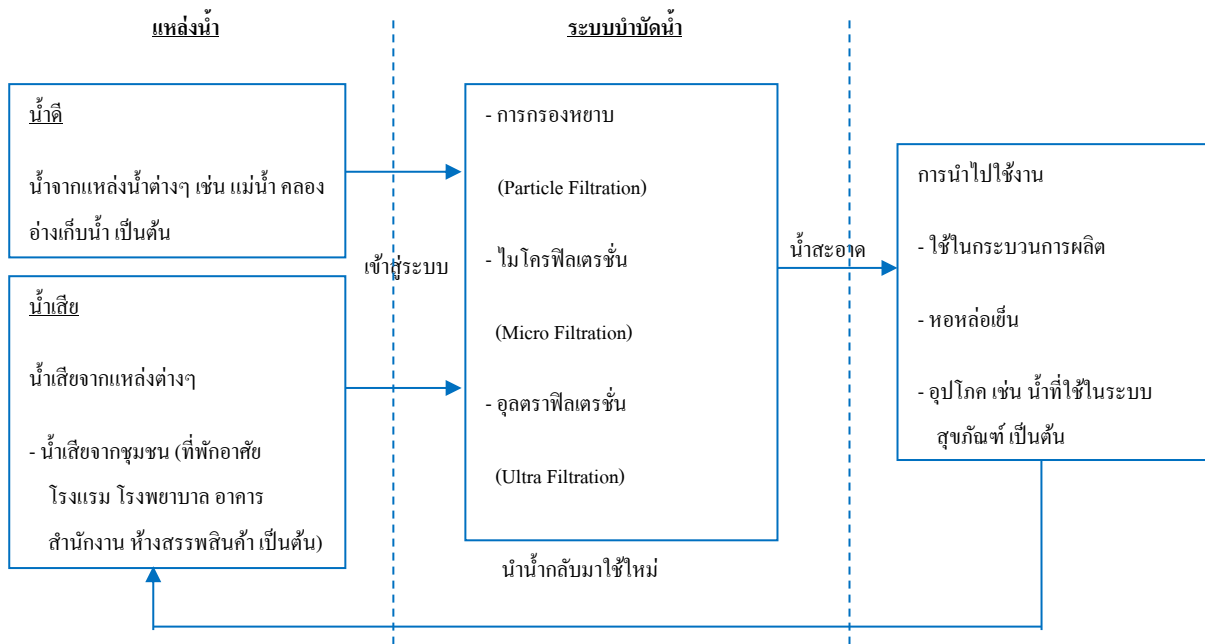
บริษัทแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 3 ส่วนหลักดังนี้

1) การให้บริการด้านการสำรวจ การออกแบบและวิศวกรรม งานโครงสร้าง การผลิต รับก่อสร้าง และติดตั้งระบบบำบัดน้ำ มุ่งเน้นในระบบจัดการน้ำเพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้น้ำ ซึ่งรวมถึงการติดตามผล การวิเคราะห์ผลในห้องปฏิบัติการ งานซ่อมบำรุงและงานบริการหลังการขาย โดยรูปแบบการให้บริการแบ่งเป็น 3 ลักษณะ ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ได้แก่ การรับก่อสร้าง Engineering Procurement and Construction หรือ EPC งานโครงการสัมปทานในลักษณะ Build-Own-Operate หรือ BOO และ Build-Operate-Transfer หรือ BOT

2) การจัดจำหน่ายเครื่องจักร อะไหล่ หรือวัสดุ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ สำเร็จรูป จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำประเภทต่างๆ ที่ใช้ในระดับอุตสาหกรรม และระดับครัวเรือน เช่น อุปกรณ์และสารกรองตะกอน เครื่องอัดตะกอน เครื่องสูบน้ำ ถังเก็บน้ำ ระบบบำบัดน้ำชุดอุปกรณ์สำเร็จ (Module) รวมถึง เครื่องกรองน้ำสำเร็จรูปเพื่อบริโภคในครัวเรือน โดยบริษัทได้พัฒนาสินค้าเครื่องกรองน้ำสำเร็จรูป ใช้ตราสินค้าของตนเองได้แก่ ตราสินค้า Aquamex

3) การให้บริการดูแลควบคุมระบบและการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำ เป็นการให้บริการดูแลบำรุงรักษาและควบคุมระบบให้สามารถดำเนินงานได้ต่อเนื่องอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ ระบบบำบัดน้ำสามารถบำบัดได้ทั้งน้ำดีและน้ำเสีย โดยมีกระบวนการในการบำบัดโดยรวมดังนี้



ระบบบำบัดน้ำดื่มหรือน้ำเสียที่ให้บริการกับลูกค้า แบ่งออกเป็น 5 ระบบ ตามความต้องการใช้งาน และคุณภาพของน้ำที่ต้องการ ดังนี้

- **ระบบผลิตน้ำประปาและน้ำดื่ม** (Potable and drinking water system) เป็นระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำดิบ เช่น น้ำผิวดิน ตามธรรมชาติ (น้ำคลอง แม่น้ำ น้ำบาดาล) และน้ำที่ปนเปื้อนสิ่งสกปรกต่างๆ เพื่อให้สามารถนำมาใช้อุปโภคบริโภค และใช้งานในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงระบบผลิตน้ำประปาเคลื่อนที่ โดยบริษัทยังได้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเมมเบรน (Membrane Filtration) ชนิดไมโครฟิลเตรชัน (Membrane Micro Filtration) และ เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน (Membrane Ultra Filtration) ซึ่งสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในการเดินระบบ

- **ระบบบำบัดน้ำเสีย** (Waste water treatment system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียที่เกิดจากการประกอบกิจการของโรงงาน อาคาร และกิจกรรมต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการบำบัดก่อนที่จะปล่อยลงสู่สิ่งแวดล้อม ซึ่งสามารถออกแบบและให้บริการสำหรับคุณภาพน้ำเสียที่แตกต่างกันให้เหมาะสมได้

- **ระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่** (Waste water recycling system) เป็นระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ในการดำเนินงาน โดยใช้เทคโนโลยีระบบบำบัดที่หลากหลาย เช่น เมมเบรนไมโครฟิลเตรชัน เมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน หรือเมมเบรนในถังปฏิกิริยา (Membrane bioreactor system) ตามความเหมาะสมสำหรับน้ำเสียเพื่อให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมตามวัตถุประสงค์ที่นำมาซึ่งถูกบำบัดกลับไปใช้ใหม่ เช่น สำหรับหอหล่อเย็น (Cooling tower) หรือหม้อไอน้ำ (Boiler)

- **ระบบผลิตน้ำบริสุทธิ์** (Purified water system) เป็นระบบการผลิตน้ำบริสุทธิ์ ใช้งานเฉพาะด้านที่มีข้อกำหนดสูง ซึ่งประกอบด้วยระบบต่างๆ เช่น ระบบกรองด้วยเมมเบรนรีเวอร์สออสโมซิส (Reverse Osmosis) ระบบเมมเบรนอัลตราฟิลเตรชัน ระบบอิเล็กโตรไดไอโอไนเซชัน (Electro deionization) และระบบฆ่าเชื้อด้วยแสงอัลตราไวโอเล็ต เป็นต้น

- **ระบบผลิตน้ำจืดจากน้ำทะเล** (Desalination System) เป็นระบบที่นำน้ำทะเลมาผ่านกระบวนการให้เป็นน้ำบริสุทธิ์และลดความเค็ม เพื่อให้เป็นน้ำจืดที่สามารถนำมาใช้งานทั่วไปหรือใช้ในอุตสาหกรรมได้ ซึ่งเหมาะสมสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมหรือนิคมอุตสาหกรรมที่มีพื้นที่ติดชายฝั่ง โรงแรมหรือ รีสอร์ทชายทะเล และเรือเดินสมุทร

ตราสินค้าที่สำคัญที่บริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค ได้แก่ GE, PENTAIR และ ANDRITZ เป็นต้น

### **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภคและบริโภค มีดังนี้

### **ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม**

ประกอบด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะเกิดจากลักษณะของการดำเนินงาน ตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ขาดแคลนน้ำ หรือมีค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำที่สูง โดยนอกจากจะสามารถลดมลพิษจากการปล่อยน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำ ยังสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำได้ โดยการผลิตน้ำจากแหล่งน้ำตามธรรมชาติหรือจากการบำบัดน้ำเสีย ซึ่งสามารถเลือกใช้ระบบที่เหมาะสมกับแหล่งน้ำและคุณภาพของน้ำที่ต้องการสำหรับแต่ละประเภทของกิจการ อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพน้ำ



สำหรับการใช้งานเฉพาะด้าน เช่น โรงพยาบาล หรือห้องวิจัย เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมเดิม จากกลุ่มสินค้าด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสภาพแวดล้อม ทำให้บริษัทมีโอกาสในการนำเสนอสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำได้ดียิ่งขึ้น

### **ลูกค้ากลุ่มโรงแรมและที่พักอาศัย**

ประกอบด้วยกิจการโรงแรม ที่พักอาศัยหรืออาคารขนาดใหญ่ เช่น บ้านพักอาศัยขนาดใหญ่ คอนโดมิเนียม หรืออาคารสำนักงาน ซึ่งมีปริมาณและค่าใช้จ่ายในการใช้น้ำสูง โดยสามารถเลือกขนาดและประเภทระบบบำบัดน้ำเพื่อให้ได้น้ำในระดับคุณภาพที่ต้องการ เช่น น้ำประปา น้ำดื่ม หรือน้ำรดน้ำต้นไม้ เป็นต้น

### **ลูกค้ากลุ่มหน่วยงานราชการ**

ประกอบด้วยชุมชนหรือเทศบาล ซึ่งในบางพื้นที่ที่มีปริมาณการผลิตน้ำยังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้น้ำ ทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนน้ำ

### **ลูกค้ารายย่อย**

กลุ่มลูกค้าผู้บริโภครั่วไปที่ต้องการบริโภคน้ำสะอาด

### **กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาโครงการ**

ลูกค้าในกลุ่มนี้ประกอบด้วยผู้รับเหมาโครงการ ซึ่งต้องการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับในส่วนของการจัดการน้ำ หรือต้องการซื้อชิ้นส่วนอุปกรณ์ไปเพื่อก่อสร้างระบบ

### **กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำ**

ลูกค้ากลุ่มที่เป็นผู้ผลิตและ/หรือผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบน้ำโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง ประสงค์ที่จะจัดจำหน่ายระบบบำบัดน้ำชุดประกอบสำเร็จภายใต้ตราสินค้าของตนเอง จึงว่าจ้างบริษัทให้เป็นผู้ผลิต

### **การตลาดและการแข่งขัน**

#### **กลยุทธ์ทางการตลาด**

- **ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)** บริษัทมีความสามารถที่จะให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำอย่างครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ การก่อสร้าง การดูแลบำรุงรักษาระบบ โดยมีความสามารถในการนำเทคโนโลยีที่หลากหลายมาใช้ร่วมกันเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ทั้งเรื่องคุณภาพน้ำดีและน้ำเสีย รวมถึงวัตถุประสงค์ในการนำน้ำกลับไปใช้ที่ต่างกัน และมีการพัฒนาสินค้าให้มีระบบจัดการแบบอัตโนมัติ มีระบบติดตามคุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า สร้างความเอกสิทธิ์ เพื่อให้ลูกค้าจดจำสินค้าของบริษัทได้ รวมถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์ในลักษณะเป็นชุดประกอบสำเร็จ (Module) พร้อมใช้งาน เพื่อความสะดวกในการติดตั้ง หรือขยายขนาดของระบบ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับมาตรฐานและคุณภาพของระบบ โดยการออกแบบระบบที่ได้มาตรฐานทางวิศวกรรมและใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ มีการรับประกันสินค้า พร้อมการบริการหลังการขาย

สำหรับการจัดจำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์ ด้านระบบบำบัดน้ำ บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสำหรับแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียง สินค้ามีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับ นอกจากนี้บริษัทมีการจัดหมวดหมู่สินค้าตามการใช้งานที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้า เพื่อให้เสนอขายสินค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว มีความเป็นมืออาชีพ

#### - กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยบวกเพิ่มกำไรส่วนเพิ่มจากต้นทุน สำหรับสินค้าโครงการ บริษัทมีการวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนสินค้าของทั้งโครงการอย่างครอบคลุม เพื่อให้การเสนอราคาเป็นไปอย่างเหมาะสม การหาพันธมิตรทางการค้าเพื่อลดต้นทุนสินค้า การให้ระยะเวลาการชำระเงินกับลูกค้า เพื่อเพิ่มโอกาสทางการแข่งขันด้านราคามากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีรูปแบบของการให้บริการในลักษณะ Build-Own -Operate ทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง ไม่ต้องรับความเสี่ยงจากการลงทุนและการดูแลบำรุงรักษาระบบ

#### - กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีทีมงานขาย ส่วนใหญ่เป็นวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญด้านระบบบำบัดน้ำ โดยบริษัทมุ่งเน้นการเสนอขายสินค้าในลักษณะงานโครงการเป็นหลัก ทีมงานขายแบ่งความรับผิดชอบตามพื้นที่หลัก ได้แก่ ภาคกลาง ภาคกลาง ภาคตะวันออก ภาคตะวันตก และภาคใต้ นอกจากนี้ บริษัทพยายามหาพันธมิตรเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย เช่นในกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารโรงงาน หรือสถานประกอบการต่างๆ กลุ่มผู้จัดจำหน่ายสินค้าด้านระบบบำบัดน้ำ เป็นต้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท จัดให้ทีมงานขายดูแลติดตามอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างโอกาสในการสั่งซื้อสินค้าหรือบริการที่จำเป็นหลังการขาย รวมถึงการดำเนินงานโครงการด้านระบบบำบัดน้ำสำหรับโครงการต่อไปของลูกค้าด้วย

#### - กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่ใช้ได้แก่ การเสนอขายสินค้าเป็น Package และเสนอขายในราคาพิเศษ มีการจัดทำโปรโมชั่นการขายอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทได้ทำการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ โดยได้คัดเลือกสื่อที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะด้าน เช่น วารสารทางวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม เป็นต้น รวมถึงการปรับปรุงและการโปรโมทเว็บไซต์ เพื่อให้ผลการค้นหาข้อมูลด้านระบบบำบัดน้ำปรากฏข้อมูลของบริษัทในลำดับต้น นอกจากนี้บริษัทยังร่วมออกนิทรรศการหรืองานสัมมนาทางวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการบำบัดน้ำ เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น

#### - กลยุทธ์ด้านการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา

บริษัทได้คำนึงถึงความสำคัญต่อการส่งมอบโครงการในระยะเวลาสั้นและตรงต่อเวลา โดยได้มีการสั่งอุปกรณ์ที่สำคัญและมีช่วงเวลาก่อสร้างที่นานมาไว้เพื่อรอการประกอบ ทำให้สามารถลดเวลาในการส่งมอบโครงการ และสามารถตอบสนองต่อคำสั่งซื้อที่คาดว่าจะมีมาในอนาคตได้

#### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

##### กลุ่มสินค้าและบริการด้านระบบบำบัดน้ำ

น้ำยังคงเป็นทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ในขณะที่ความต้องการใช้น้ำมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากรและความเติบโตทางเศรษฐกิจ สำหรับความต้องการใช้น้ำในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของประชากรและการขยายตัวของชุมชนเมือง การพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจ การขยายตัวด้านอุตสาหกรรม นอกจากนี้ จากการแปรปรวนของสภาพภูมิอากาศ การเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ ส่งผลให้เกิดภาวะการขาดแคลนน้ำ ภาวะน้ำท่วม มลพิษทางน้ำ ที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นในอนาคต สำหรับ

ประเทศไทยได้มีการจัดทำแผนแม่บทการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ 20 ปี (2561-2580) เป็นกรอบแนวทางในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาทรัพยากรน้ำของประเทศอย่างเป็นระบบ มีประสิทธิภาพ บริหารจัดการน้ำได้อย่างยั่งยืน ทุกหน่วยงานองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องจึงให้ความสำคัญในการบริหารจัดการน้ำเพิ่มขึ้น

ธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งทรัพยากรน้ำถือเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งในกระบวนการผลิตในอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำที่ใช้เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อกระบวนการผลิต รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุนด้านระบบน้ำที่เกี่ยวข้องให้มีความคุ้มค่าที่สุด การนำน้ำกลับมาใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตใหม่จึงเป็นแนวทางที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจเพิ่มขึ้น รวมถึงระบบการบำบัดน้ำเสียในอุตสาหกรรมเป็นอีกเรื่องหนึ่ง que ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญ เนื่องจากต้องปฏิบัติตามข้อบังคับของกฎหมาย และมีแนวโน้มเข้มงวดขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ ประเด็นการดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืน มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม หน่วยงานหรือผู้ประกอบการต่าง ๆ มีแนวโน้มให้ความสำคัญเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ การใช้ทรัพยากรน้ำอย่างรู้คุณค่าภายในองค์กรเป็นอีกหนึ่งแนวทางปฏิบัติที่แสดงถึงการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งการดำเนินธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำของบริษัท สามารถตอบสนองต่อประเด็นดังกล่าวได้ โดยบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่หลากหลาย ครบวงจรสามารถตอบสนองได้ตรงความต้องการใช้น้ำของลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้บริการออกแบบ รับก่อสร้าง ตลอดจนการดูแลบำรุงรักษา โดยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ โดยในปี 2562 บริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการติดตั้งโครงการระบบน้ำในกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน

สภาพการแข่งขันสำหรับธุรกิจด้านระบบบำบัดน้ำ มีทั้งกลุ่มผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก โดยแต่ละแห่งอาจมุ่งเน้นการให้บริการที่แตกต่างกัน และกลุ่มลูกค้ามีความหลากหลาย อย่างไรก็ตาม ตลาดด้านการบริหารจัดการน้ำมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นในอนาคต การแข่งขันจึงยังถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง โดยบริษัทมุ่งเน้นในการให้บริการสำหรับระบบขนาดกลางและขนาดเล็ก คู่แข่งของบริษัทจึงเป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบเรื่องความสามารถในด้านการลงทุน การมีเทคโนโลยีโดยความร่วมมือกับผู้ผลิต ระบบการบริหารจัดการ และมีความน่าเชื่อถือ ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้

### ช่องทางในการจำหน่าย

ช่องทางการให้บริการด้านระบบบำบัดน้ำ ดำเนินการโดยทีมงานขายของบริษัท โดยทีมงานขายส่วนใหญ่เป็นวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญโดยเฉพาะ สามารถให้คำแนะนำและนำเสนอสินค้าและบริการได้อย่างถูกต้อง

### การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในส่วนของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบบำบัดน้ำได้รับการจัดหาจากทั้งในและต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับตราสินค้า GE , PENTAIR และ ADRITZ สำหรับวัสดุ อุปกรณ์สำหรับงานก่อสร้างทั่วไป บริษัทจัดหาในประเทศเป็นหลัก ส่วนใหญ่จัดซื้อจากผู้ประกอบการในพื้นที่ใกล้เคียงงานโครงการ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

## 2.2 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มี

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง การควบคุมความเสี่ยงอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ โดยกำหนดโครงสร้างและนโยบายการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อวัตถุประสงค์หลักในการป้องกันและบริหารความเสี่ยง รวมถึงกำหนดแนวปฏิบัติที่สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทได้มีการวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายในและภายนอก รวมถึงแนวโน้มเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี อุตสาหกรรม คู่แข่ง และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญระดับองค์กร รวมทั้งได้ติดตามแผนงานการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ บริษัทมุ่งเน้นที่จะเสริมสร้างวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงให้เกิดขึ้นทั่วทั้งองค์กร ตามนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัท และมีการทบทวนนโยบายอย่างสม่ำเสมอให้ครอบคลุมความเสี่ยงในด้านต่างๆ โดยมีรายละเอียดของการบริหารความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญ ดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง โดยขอการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ ในปี 2560 ถึงปี 2562 คิดเป็นร้อยละ 59 ร้อยละ 55 และร้อยละ 60 ของขอการสั่งซื้อทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งการเสนอราคาและการชำระเงินจะใช้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและดอลลาร์สิงคโปร์เป็นหลัก สินค้าเกือบทั้งหมดจัดจำหน่ายในประเทศ ดังนั้น บริษัทจึงอาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้คำนึงถึงผลกระทบดังกล่าวและมีการบริหารความเสี่ยงโดยใช้กลยุทธ์การซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) เป็นวงเงินที่สามารถครอบคลุมยอดจำหน่ายการค้าต่างประเทศในขณะใดขณะหนึ่ง ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีวงเงินซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับสถาบันการเงิน ซึ่งแบ่งเป็นวงเงินสกุลบาทไทย 220 ล้านบาท และดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 1.15 ล้านดอลลาร์ โดยการซื้อเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอและมีการติดตามความเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าวอย่างจำกัด ดังจะเห็นได้จากผลการดำเนินงานของบริษัท เกิดผลกำไร(ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนในรอบ 3 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี 2560 ถึงปี 2562 ที่มียอดกำไร(ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน เท่ากับ 5.06 ล้านบาท 2.22 ล้านบาท และ 6.50 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ เมื่ออัตราแลกเปลี่ยนมีการเปลี่ยนแปลงจนมีผลทำให้ต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะทำการปรับราคาสินค้าไปตามสภาพตลาดโดยแจ้งแก่ลูกค้าทราบล่วงหน้า ดังนั้น ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนจึงไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

#### 2. ความเสี่ยงจากการสูญเสียในการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้า (Brand) ที่สำคัญ

บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม ที่ดำเนินธุรกิจกับบริษัทคู่ค้าซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตสินค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่มีตราสินค้าของตนเองได้รับการยอมรับในระดับสากล สำหรับตราสินค้าที่มียอดขายสูงสุด 2 อันดับแรก คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31 ของรายได้จากการขาย ในปี 2562 หากบริษัทสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่ายตราสินค้าดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตาม ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจกว่า 40 ปี บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้า ลูกค้า และปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการค้าอย่างมีจริยธรรม จึงได้รับความไว้วางใจจากบริษัทผู้ผลิตที่เป็นเจ้าของตราสินค้า และแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้ามาโดยตลอด นอกจากนี้บริษัทยังเป็นที่รู้จักในวงกว้างของลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก ด้วยภาพลักษณ์ของผู้จัดจำหน่ายสินค้าด้านอุปกรณ์นิรภัยและสิ่งแวดล้อมครบวงจรอย่างมืออาชีพ ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาช้านาน รวมถึงบริษัทได้ดำเนินการปรับปรุง พัฒนาระบบ และช่องทางจัดจำหน่าย เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น ดังนั้น บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นได้ว่าบริษัทเจ้าของตราสินค้าจะมีความมั่นใจในบริษัท และบริษัทยังรักษาสถานะ การเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่สำคัญอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทยังมี

มาตรการลดความเสี่ยงและความเสียหายจากการการสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยมีการพัฒนาตราสินค้าของตนเองเพื่อรองรับความต้องการลูกค้าทุกระดับ ในปี 2562 บริษัทมีรายการสินค้าที่เป็นตราสินค้าของตนเองกว่า 200 รายการ คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 17 ของรายได้จากการขายและให้บริการทั้งหมด

### 3. ความเสี่ยงจากลูกหนี้การค้า

การจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัท มีการเรียกเก็บเงินด้วยเงื่อนไขการชำระเงินแบบให้เครดิตการค้าเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2560 ถึงปี 2562 บริษัทมีสัดส่วนของลูกหนี้ที่ชำระเงินด้วยเงื่อนไขเครดิตการค้า คิดเป็นร้อยละ 92 ของรายได้จากการขายและการให้บริการ ดังนั้นกรณีที่ลูกหนี้ของบริษัทมีลักษณะเป็นหนี้สูญหรือหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวนที่มีนัยสำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและผลการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายเน้นการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้การค้า สำหรับกรณีลูกหนี้รายใหม่ (ยกเว้นลูกค้ารายใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั่วไป) จะต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเป็นเงินสดเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อนที่จะมีการพิจารณาเปิดวงเงินให้เครดิตในการสั่งซื้อ นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการให้เครดิตที่รัดกุมกับลูกหนี้โดยมีการพิจารณาทบทวนเครดิตลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ การแยกฝ่ายควบคุมเครดิตออกจากฝ่ายขายเพื่อให้การพิจารณาเครดิตเป็นไปอย่างอิสระ โดยในรอบ 3 ปีซ้อนหลัง บริษัทเกิดหนี้สูญในปี 2560 ร้อยละ 0.67 ปี 2561 ไม่เกิดหนี้สูญ และปี 2562 เกิดหนี้สูญร้อยละ 0.04 ของลูกหนี้การค้ารวม ตามลำดับ (ไม่รวมการตั้งค่าเผื่อหนี้สูญโครงการประปาฯ) ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญโดยการบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ประมาณจำนวนหนี้ที่อาจเกิดขึ้นจากการเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ตามเงื่อนไขการชำระเงิน โดยอาศัยประวัติการเรียกเก็บเงินในอดีตและตามสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่บ่งแสดงฐานะการเงิน พิจารณาจากลูกหนี้ที่มีอายุการชำระหนี้เกิน 180 วัน และไม่มีการเคลื่อนไหว ซึ่งอาจพิจารณาค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 100 จากยอดหนี้คงค้างทั้งหมดเป็นรายๆ ไป

### 4. ความเสี่ยงจากระบบการจัดซื้อและบริหารสินค้าคงคลังของบริษัท

บริษัทมีรายการสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 3,000 รายการ โดยสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นสินค้าที่หมุนเวียนเร็ว ซึ่งบางครั้งสินค้าที่เป็นที่นิยมของลูกค้าจะมีการขาดตลาดบ้างในบางโอกาส หรือมีสินค้าบางรายการที่คงค้างอยู่ในคลังสินค้าอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในด้านความต้องการของตลาด การได้รับผลกระทบจากการแข่งขันด้านราคา ซึ่งส่งผลกระทบต่อการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังและสินค้าค้างสต็อก อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดทำแผนส่งเสริมการขาย และมีช่องทางจัดจำหน่ายหลากหลาย ผ่านช่องทางออนไลน์หรือหน้าเว็บไซต์บริษัท ผ่านสาขาในส่วนภูมิภาค และส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการด้วยการพัฒนารูปแบบธุรกิจใหม่โดยนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาตอบสนองความต้องการลูกค้าที่สะดวกรวดเร็ว การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานทั้งระบบ ได้แก่ ระบบบริหารจัดการคลังสินค้า (WMS) มาบริหารจัดการให้เกิดการเชื่อมโยงกับระบบ ERP รวมถึงการพัฒนาระบบ MRP เพื่อบริหารจัดการและวางแผนความต้องการสินค้าได้อย่างเหมาะสม ตอบสนองความต้องการของลูกค้าสามารถสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการได้เป็นอย่างดี บริษัท มีความเชื่อมั่นว่าการพัฒนาระบบต่างๆ อย่างต่อเนื่องสามารถตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมด้านการแข่งขันและเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง เพิ่มอัตราการหมุนเวียนของสินค้าและการบริหารต้นทุนสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์ถาวรของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<b>1. ที่ดินและส่วนปรับปรุง</b>			
-ที่ตั้งสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า โฉนดเลขที่ 23439-23440ต.ลาดสวาย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี ขนาด 5-0-1 ไร่	28,324,286	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
-ที่ตั้งสำนักงานเชียงใหม่ โฉนดเลขที่ 1272-1274 ตั้งอยู่ที่ 47/55-57 อ.เมือง จ.เชียงใหม่ ขนาด 0-0-66 ไร่	3,440,000	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
-ที่ตั้งสำนักงานระยอง โฉนดเลขที่ 79233 ตั้งอยู่ที่ 308/3-4 อ.เมือง จ.ระยอง ขนาด 0-0-49 ไร่	493,000	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
-โฉนดเลขที่ 149362 ตั้งอยู่ที่ 155/213 อ.เมือง จ.ระยอง ขนาด 0-0-88.6 ไร่	620,200	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
-โฉนดเลขที่ 20686 ตั้งอยู่ที่ 27/44-45 อ.อุทัย จ.อยุธยา ขนาด 0-0-32 ไร่	128,000	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
- ที่ดินคอนโดมิเนียมอาคารนริศ เลขที่ 47/390 แจ้งวัฒนะ กรุงเทพฯ	749,160	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
<b>รวมที่ดินและส่วนปรับปรุง</b>	<b>33,754,646</b>		
<b>2. อาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร</b>			
-อาคารสำนักงานใหญ่และคลังสินค้า เลขที่ 1/11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	51,204,331	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
-คอนโดมิเนียมอาคารนริศ เลขที่ 47/390 แจ้ง วัฒนะ กรุงเทพฯ	572,965	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
- อาคารสำนักงานสาขาเชียงใหม่ เลขที่ 47/55-57	339,111	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- อาคารสำนักงานเลขที่ 308/3-4 อ.เมือง จ.ระยอง	1,943,050	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
- อาคารสำนักงานเลขที่ 27/44-45 อ.อุทัย จ.อยุธยา	1,814,484	เจ้าของ	ค้ำประกันวงเงินสินเชื่อธนาคาร
- อาคารสำนักงานสาขาระยอง เลขที่ 155/213	4,418,982	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
- ส่วนปรับปรุงอาคารสำนักงานอื่นๆ	88,917	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
<b>รวมอาคาร สิ่งปลูกสร้าง และส่วนปรับปรุงอาคาร</b>	<b>60,381,840</b>		
3. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	3,966,693	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4. สินค้าสาธิตและเครื่องมือโรงงาน	3,112,739	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
5. ยานพาหนะ	1,480,656	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
	496,525	เช่าซื้อ	ทรัพย์สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน

รายละเอียดทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี(บาท) ณ 31 ธันวาคม 2562	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
6. ระบบสาธารณูปโภค	1,301,896	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
7. เครื่องจักรสำหรับขุดเจาะบาดาล หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์	190,400 (149,138)	เช่าซื้อ	ไม่มีภาระผูกพัน
8. สินทรัพย์ด้านระบบบำบัดน้ำ หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าสินทรัพย์	5,128,883 (5,122,992)	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
9. อุปกรณ์ด้านความปลอดภัยที่มีไว้เพื่อเช่า	723	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
<b>รวมสินทรัพย์ถาวร</b>	<b>104,542,871</b>		

### สิทธิการเช่า

บริษัทมีการทำสัญญาเช่าคลังสินค้า 2 ฉบับ มีรายละเอียดดังนี้

สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 1		สัญญาเช่าคลังสินค้าฉบับที่ 2
คู่สัญญา	ผู้รับโอนสิทธิ : บริษัท ผลชัยยะ จำกัด (มหาชน) ผู้โอนสิทธิ : บริษัท อโกรอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ผู้เช่า : บริษัท ผลชัยยะ จำกัด (มหาชน) ผู้ให้เช่า : บริษัท ซี เอ แอนด์ เอ คอนสตรัคชั่น จำกัด
ลักษณะของสัญญา	สัญญาโอนสิทธิการเช่าอาคารพร้อมโรงงาน 3 ชั้น เลขที่ 333/67 หมู่ที่ 3 ถ.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	สัญญาเช่าอาคารพร้อมโรงงาน 3 ชั้น เลขที่ 333/68 หมู่ที่ 3 ถ.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี
วันที่ทำสัญญาโอนสิทธิ	4 มิถุนายน 2547	22 สิงหาคม 2538
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 30 ปี เริ่ม 1 สิงหาคม 2538 - 31 กรกฎาคม 2568	อายุ 30 ปี เริ่ม 1 สิงหาคม 2538 - 31 กรกฎาคม 2568
อัตราค่าเช่า	ค่าเช่า 2,800,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีแรก เดือนละ 1,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สอง เดือนละ 1,500 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สาม เดือนละ 2,000 บาท	ค่าเช่า 2,800,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีแรก เดือนละ 1,000 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สอง เดือนละ 1,500 บาท ค่าเช่า 10 ปีที่สาม เดือนละ 2,000 บาท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสิทธิการเช่าสุทธิตามบัญชีของงบการเงินรวมมูลค่าเท่ากับ 1.28 ล้านบาท

### สัญญาเช่า

บริษัทย่อย ทำสัญญาเช่าอาคาร เพื่อใช้เป็นสำนักงานสาขาภูเก็ต มีรายละเอียดสัญญาเช่าดังนี้

คู่สัญญา	ผู้เช่า : บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด ผู้ให้เช่า : นายวินัย บุญนาค
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร เลขที่ 1/127 หมู่ 3 ถ.เทพกระษัตรี ต.รัษฎา อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต
วันที่ทำสัญญาเช่า	1 มีนาคม 2563
อายุของสัญญาเช่า	อายุ 1 ปี เริ่ม 1 มีนาคม 2563 - 28 กุมภาพันธ์ 2564
อัตราค่าเช่า	เดือนละ 12,500 บาท สิทธิการเช่าจ่ายเดือนละ 14,500 บาท


### สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

- ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนคือ ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีของงบการเงินรวมเท่ากับ 0.93 ล้านบาท

- เครื่องหมายการค้า

บริษัทมีเครื่องหมายการค้าเป็นของตนเองสำหรับผลิตภัณฑ์บางประเภท

เครื่องหมายการค้า	ผลิตภัณฑ์	สถานะ
	รองเท้านิรภัย แวนดานิรภัย หน้ากากกันสารพิษ และหมวกนิรภัย	จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าแล้วตั้งแต่ปี 2550 และจดทะเบียนต่ออายุตั้งแต่ปี 2561 ถึงปี 2570 และอาจต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี

### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

สำหรับกรณีที่มีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท เป็นต้น

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	
ชื่อบริษัท	: บริษัท ผลธัญญา จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ)	: PHOL DHANYA PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อ	: PHOL
ทุนจดทะเบียน	: 210,500,232.00 บาท (หุ้นสามัญ 210,500,232 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 202,500,232.00 บาท (หุ้นสามัญ 202,500,232 หุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อความปลอดภัย อาชีวอนามัย และสิ่งแวดล้อม และจัดจำหน่าย ออกแบบ ผลิต ก่อสร้าง และให้บริการเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำเพื่ออุปโภค และบริโภค
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3
ที่ตั้งสำนักงานสาขา	: 1) เลขที่ 155/213 หมู่ที่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมือง จังหวัดระยอง โทรศัพท์ 0-3803-4011-3, โทรสาร 0-3803-4017
	: 2) เลขที่ 47/55-57 หมู่ที่ 2 ถนนโชตนา ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ 0-5322-6811, โทรสาร 0-5322-6898
	: 3) เลขที่ 1/127 หมู่ที่ 3 ถนนเทพกษัตรี ตำบลรัชฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต โทรศัพท์ 0-7621-5100, โทรสาร 0-7621-5714
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107551000088
เว็บไซต์บริษัท	: <a href="http://www.pdgth.com">www.pdgth.com</a>
เลขานุการบริษัท	: คุณเสาวภา ชูจริพร โทรศัพท์ 0-2791-0151, E-mail: cs@pdgth.com
นักลงทุนสัมพันธ์	: คุณศิริพร อ่อนดี โทรศัพท์ 0-2791-0206, E-mail: ir@pdgth.com
ข้อมูลบริษัทย่อย	: <p>1) บริษัท ผล พาลาเดียม จำกัด</p> <p>ที่ตั้งสำนักงาน : เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3</p> <p>สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%</p> <p>2) บริษัท ผล วอเตอร์ จำกัด</p> <p>ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 1/11 หมู่ที่ 3 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150 โทรศัพท์ 0-2791-0111-2, โทรสาร 0-2791-0100-3</p> <p>ที่ตั้งสำนักงานสาขาภูเก็ต : เลขที่ 1/127 หมู่ที่ 3 ถนนเทพกษัตรี ตำบลรัชฎา อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต</p> <p>โทรศัพท์ 0-7621-5100, โทรสาร 0-7621-5714</p> <p>สัดส่วนการถือหุ้น 99.99%</p> <p>3) บริษัท ผลธัญญา (แคมโบเดีย) จำกัด</p> <p>ที่ตั้งสำนักงาน : No. 952D, Street 128, Khan Toul Kork, Phnom Penh, Cambodia</p> <p>สัดส่วนการถือหุ้น 100%</p>



## ชื่อ สถานที่ตั้งของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9999 โทรสาร 0-2009-9991 เว็บไซต์ <a href="http://www.set.or.th/tsd">www.set.or.th/tsd</a>
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด เลขที่ 100/72, ชั้น 16 100/2 อาคารว่องวานิชคอมเพล็กซ์ บี พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทรศัพท์ 0-2645-0109, โทรสาร 0-2645-0110 เว็บไซต์ <a href="http://www.ans.co.th">www.ans.co.th</a>
ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท สำนักกฎหมายธีรคุปต์ จำกัด 546 อาคารยูนิเวสท์คอมเพล็กซ์ ชั้น 15 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ 0-2511-1512 โทรสาร 0-2938-1957 เว็บไซต์ <a href="http://www.dherakupt-law.co.th">www.dherakupt-law.co.th</a>